

Для повышения заинтересованности в осуществлении инновационной деятельности созданы более благоприятные условия для хозяйствующих субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения. Для них дополнен перечень расходов, которые могут уменьшать доходы при исчислении единого налога. К таким расходам теперь могут быть отнесены, например, расходы на приобретение исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора; расходы на патентование и (или) оплату правовых услуг по получению правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности, включая средства индивидуализации; расходы на НИОКР, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (работ, услуг), и некоторые другие.

Предложенные государством налоговые послабления, поддержка малого инновационного бизнеса во многом будут способствовать дальнейшему повышению инновационной активности, являющейся необходимым условием экономического роста и улучшения качества жизни.

УДК 657. 31 (658.15)

Г.В. Давыдова
(G.V. Davydova)
УГЛТУ, Екатеринбург
(USFEU, Ekaterinburg)

**К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ СБАЛАНСИРОВАННОГО
БЮДЖЕТА РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ КОМПАНИИ
(TO THE PROBLEM OF BALANCED BUDGET OF
THE DEVELOPING COMPANY ELABORATION)**

Особенности разработки бюджета при привлечении заемного капитала.

Peculiarities of the budget elaboration under loan capital utilization.

Бюджетное планирование, получающее все более широкое распространение на отечественных предприятиях, позволяет решать различные задачи финансового управления*. Прежде всего появляется возможность увязать расходы компании с поступлением денежных средств и оптими-

* Хруцкий, В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования [Текст] / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.

зировать темпы расчетов. Основным документом при этом выступает бюджет движения денежных средств (БДДС).

Однако для компаний, основной целью которых является быстрый рост и высокая рентабельность, этого недостаточно. Такие компании, как правило, в начале своей деятельности привлекают заемные средства для создания и расширения бизнеса. И при разработке бюджета особое внимание следует уделять показателю прибыли на вложенный капитал, который одновременно позволяет контролировать издержки производства и эффективность маркетинговых усилий компании. Отношение чистой прибыли к активам характеризует эффективность активов, их рентабельность (индекс ROA).

Имея основные бюджеты – бюджет доходов и расходов и прогнозный бухгалтерский баланс, индекс ROA можно представить формулой:

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \times \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Активы компании}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы компании}} .$$

Из данного выражения следует, что для поддержания рентабельности активов на определенном уровне важно анализировать два показателя. Отношение чистой прибыли к объему продаж (рентабельность продаж) показывает, сколько прибыли можно получить из общего объема реализации. Отношение объема продаж к активам (коэффициент оборачиваемости активов) показывает эффективность использования имеющихся ресурсов для расширения объема производства и реализации продукции.

В соответствии с теорией уменьшаемой предельной доходности каждый последующий процент прироста объемов продаж обычно сопровождается приростом активов на величину более одного процента. Для нового, развивающегося бизнеса, где активы еще не велики, характерным является высокое значение отношения объема продаж к среднегодовой стоимости активов. По мере роста бизнеса отдача активов снижается или стабилизируется. С ростом объема продаж до определенного уровня возрастает также чистая прибыль и рентабельность продаж. В последующем наблюдается стабилизация или тенденция снижения и этих показателей.

На базе данной методики расчета индекса ROA можно проследить жизненный цикл компании. Вышедшие на рынок с качественно новыми видами продукции или услуг компании обычно достигают высокого индекса ROA за счет агрессивной стратегии в маркетинге, расширения клиентуры и повышения объема продаж. По мере стабилизации объема продаж, для поддержания ROA на постоянном уровне, большее внимания уделяется экономике издержек. Но когда резервы по снижению издержек исчерпываются, индекс ROA снижается высокими темпами и компания может быстро утратить свою конкурентоспособность. Опыт зарубежных компаний показывает, что до тех пор, пока индекс ROA повышается или остается стабильным, целесообразно увеличивать активы и объем продаж.

В противном случае необходимо оптимизировать эти показатели путем разработки сбалансированного бюджета.

При этом необходимо решать две основные проблемы.

Во-первых, следует определять характер изменения индекса ROA. В долгосрочном периоде доход на вложенный капитал в абсолютном выражении должен превышать сумму активов компании и тем более величину капиталовложений. Очевидно, что предпринимателю важно вернуть большую сумму по сравнению с вложенными средствами. И если привлеченные средства обходятся, например, в 25% годовых, то индекс ROA организованного бизнеса не должен быть ниже этого значения.

Таким образом, если для наращивания объемов производства привлекаются средства от инвесторов или банков, то в качестве *целевого показателя* финансового плана должен приниматься индекс ROA, значение которого должно быть выше стоимости заемных средств.

Например, по данным отчетного года компании, индекс ROA составил 2% против 4-5% прошлых периодов. При этом чистая прибыль в объеме продаж составила лишь 1,82%, а отношение объема продаж к активам – 1,1. И чтобы довести индекс ROA хотя бы до 4% при сложившемся отношении объема продаж к активам (1,1), компании необходимо повысить долю чистой прибыли в объеме продаж до 3,64 (4/1,1). Эта взаимосвязь показателей определена вышепредставленной формулой. И если бюджетом продаж определен сбыт продукции на 30 млн руб., чистая прибыль должна составить около 110 тыс. руб.

Исходя из прогноза сбыта и достигнутого значения отношения объема продаж к активам компании, можно определить среднегодовую сумму активов, которая составит 27,3 млн руб. (30 млн руб./1,1). Стоимость активов на начало года составляет 23 млн руб. Исходя из этих значений рассчитывается стоимость активов на конец года - 31,6 млн руб. (27,3х2 – 23). Следовательно, прирост активов за год не должен превысить (31,6 млн руб. – 23 млн руб.) 8,6 млн руб.

Для повышения ROA в одних обстоятельствах необходимо увеличивать обороты активов компании, в других – повышать долю чистого дохода в объеме продаж. Однако в том и другом случае необходимо исходить из сбалансированности доходов и расходов, поступления денежных средств и суммы инвестиций в развитии компании.

Таким образом, второй проблемой разработки сбалансированного финансового плана является оптимизация показателей бюджета. И чтобы реально достигнуть необходимой суммы чистой прибыли и ее доли в объеме продаж, важно провести анализ каждого показателя в прогнозном отчете о прибылях и убытках.

В вопросах управления финансами и разработки сбалансированных планов необходимо придерживаться некоторых правил:

- для осуществления капиталовложений необходима уверенность в достаточности финансовых средств, которая появляется только при обоснованно составленном бюджете движения денежных средств;
- при планировании притока денежных средств и уровня дебиторской задолженности важно добиваться непрерывного поступления оплаты за поставки, не ставя покупателей в чрезвычайно жесткие условия, но обеспечивая при этом собственную платежеспособность;
- при определении темпов расчетов с кредиторами следует помнить, что чрезмерное затягивание расчетов с поставщиками не улучшает деловых отношений и, кроме того, уменьшение активов до оптимального уровня повышает индекс ROA;
- изменение уровня запасов – один из сложных вопросов бюджетного планирования, требующий знания конъюнктуры рынка, темпов инфляции сезонных колебаний и т.д. При наличии различных математических методов оптимизации запасов на практике чаще всего пользуются методом «проб и ошибок». Это один из предпринимательских рисков.

В зарубежной практике для разработки сбалансированного финансового плана широко используется матрица Мобли, которая увязывает все основные документы сводного бюджета, позволяет проследить изменение балансовых статей, финансовых результатов, формирование денежных потоков под влиянием принимаемых решений на бюджетный период и достигнуть сбалансированности всех показателей бюджета.

Необходимо отметить, что сбалансированный финансовый план может и не являться самым эффективным планом для данного бизнеса на бюджетный период. Учредители и руководители компании, имея долгосрочную стратегию, могут пойти на временное понижение индекса ROA. Но прежде чем принять решение о сумме инвестиций, объеме производства и продаж, предприниматели должны знать, как выйти на сбалансированный бюджет во избежание банкротства своей компании.

УДК 51(075.8) + 519.8(075.8)

И.Н. Демидова
(I.N. Demidova)
УГЛТУ, Екатеринбург
(USFEU, Ekaterinburg)

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ МАТЕМАТИКИ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ГУМАНИТАРНЫХ ПРОБЛЕМ
(FUNCTIONAL ROLE OF MATHEMATICS IN THE DECISION OF SOCIAL AND ECONOMIC AND HUMANITARIAN PROBLEMS)